

ESIPUHE

Kiinnostukseni vaihto-omaisuuden hallintaan on peräisin omien asiakasyritysteni konkreettisista tarpeista. Suurin osa omista asiakkaistani on niin sanottuja pk-yrityksiä. He miettivät päivittäin materiaalinohjaukseen ja ostoihin liittyviä haasteita: Miten varmistetaan tuotteiden riittävyys? Miten vältetään tuotteiden vanhenemisesta johtuvia aliarvostuskirjauksia? Kuinka suurissa erissä kutakin tuotetta kannattaisi ostaa? Kuinka paljon varastotuotteisiin sitoutuu pääomaa? Kuinka toimitusketjuun liittyvät prosessit saadaan mukautettua asiakkaiden ja päämiesten vaatimusten mukaisiksi?

Pk-yrityksissä joudutaan usein muokkaamaan toimitusketjun hallintaan liittyvät toiminnot asiakkaiden ja päämiesten asettamien reunaehtojen mukaisiksi. Asiakkaat saattavat asettaa tuotteiden saatavuudelle tiukkoja vaatimuksia. Päämiehillä voi olla pitkät toimitusajat ja korkealle asetetut minimi tilausmäärät. Pk-yritykset toimivat monesti ”puun ja kuoren välissä” yrittäessään optimoida omia toimintaprosessejaan.

Toimitusketjun hallintaan liittyvät vaatimukset tuskin ovat pk-yritykselle vähempiarvoisia kuin suurelle yritykselle. Suuremmalla yrityksellä sen sijaan on enemmän resursseja käytössään oman toimintansa kehittämiseen. Jälkimmäisillä voi olla nimettyjä henkilöitä toimitusketjun suunnittelu- ja kehitystehtävissä ja ”riittävästi” rahaa tietojärjestelmien kehittämiseen. Tietojärjestelmät ovat olennaisessa osassa toimitusketjun hallinnassa. Pk-yritykset joutuvat usein toimimaan valitsemansa järjestelmän ehdoilla kun taas suuret yritykset voivat itse muokata järjestelmänsä sellaiseksi kuin haluavat.

Toimitusketjun hallintaan, logistiikkaan, vaihto-omaisuuden hallintaan, ostojen ja tuotannon ohjaukseen – samoja asioita sivutaan vaikka otsikot vaihtelevat – liittyvä kirjallisuus on omien havaintojeni perusteella melko teoreettista. Tästä syystä halusin kirjoittaa kirjan, jota lukiessaan lukija toivoakseni ymmärtää mitä kirjoittaja on tarkoittanut.

Tämän kirjan valmiiksi saattamiseen on liittynyt useita henkilöitä, jotka ansaitsevat vilpittömän kiitokseni. Haluan erityisesti kiittää asiakkaitani, joilta olen saanut paljon arvokasta kokemusta ja mahdollisuuden kehittää kirjassa esittämiäni ajatuksia käytännössä. Kustannustoimittaja Taina Parviainen on tehnyt erinomaista työtä, jotta käsikirjoitus on saatu kirjan muotoon. Haluan kiittää myös konsulttikollegaani Jouni Sakkia, joka on suhtautunut ennakkoluulottomasti nuorempaan konsulttiin. Lopuksi haluan kiittää perhettäni, joka on antanut tukensa kirjaprojektin kriittisissä vaiheissa.

Vakaa aikomukseni on jatkaa kirjailijanuraani tämän teoksen jälkeenkin. Tilausten rytmitys ja valmistavan yrityksen näkökulma ovat aiheita, joista haluan kirjoittaa jatkossa enemmän. Konsultin työssäni pyrin nöyrästi kuuntelemaan asiakkaideni antamaa palautetta. Näin ollen toivoisin saavani kirjani lukijoilta – jotka koen myös asiakkaikseni – palautetta. Parhaiten palautteen lähettäminen onnistuu sähköpostitse: jyrki.salmivuori@salmivuori.fi.

Helsingissä 6. tammikuuta 2010

Jyrki Salmivuori